

Transkrypcja z transmisji konferencji wynikowej Asseco za Q1 2023

Artur Wiza – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (AW)

Witamy Państwa serdecznie na konferencji poświęconej wynikom Grupy Asseco za I kwartał 2023 roku, podczas której zaprezentujemy Państwu naszą działalność i wyniki finansowe w tym okresie. Na dzisiejszym spotkaniu obecni są: Karolina Rzońca-Bajorek – CFO Grupy Asseco oraz Marek Panek – Wiceprezes odpowiedzialny za rozwój Grupy. W pierwszej części konferencji zaprezentujemy Państwu działalność Grupy, w drugiej skupimy się na wynikach finansowych, na końcu zaś zapraszamy do zadawania pytań. Oddaję głos Markowi.

Marek Panek – Wiceprezes Zarządu Asseco Poland (MP)

Witam Państwa bardzo serdecznie. Chciałbym opowiedzieć Państwu co działo się w I kwartale 2023 roku w Grupie Asseco. Widzieliśmy się miesiąc temu i biznesowo niczym wielkim Państwa nie zaskoczymy. Przychodzimy z dobrymi informacjami, ponieważ ten I kwartał był bardzo dobrym okresem dla naszej Grupy. Potwierdzają to liczby, które widzicie Państwo na prezentowanym slajdzie: wzrost przychodów do 4,3 mld zł, to jest o 7% w stosunku do ubiegłego roku, zysk operacyjny bliski 500 mln zł, zysk netto non-IFRS 120 mln zł i zysk raportowany 108 mln zł. Osiągnięte zyski są na poziomie podobnym do I kwartału 2022 roku.

Nasz biznes jest bardzo dobrze zdywersyfikowany. Działamy na różnych rynkach, w różnych krajach, sektorach. Ta zdywersyfikowana działalność pozwoliła na osiągnięcie tak dobrych wyników. Naszą siłą są też długoterminowe relacje z klientami, wieloletnie umowy utrzymaniowe, które zapewniają nam powtarzalne przychody z utrzymania naszych systemów. To wszystko sprawia, że z optymizmem patrzymy na kolejne kwartały tego roku, obserwując jednocześnie utrzymujący się popyt na rozwiązania IT, choć w prasie pojawiają się informacje, że obserwowane jest lekkie schłodzenie rynku, mniejsza dynamika wydatków na rozwiązania informatyczne. To jeszcze nas nie dotyczy, ale jesteśmy dobrze przygotowani.

Przedstawię Państwu nieco dokładniej naszą działalność w I kwartale: przychody na poziomie 4,3 mld zł – wzrost 7%. W naszej głównej działalności związanej z oprogramowaniem i usługami własnymi rośniemy o 8% i osiągnęliśmy ponad 3,4 mld zł. EBITDA i EBIT non-IFRS rosną w podobnym tempie – o 3% i są na poziomie odpowiednio 644 mln zł i blisko 500 mln zł. Zysk netto non-IFRS ukształtował się na poziomie 120 mln zł.

Krótki komentarz na temat tego, co dzieje się w poszczególnych obszarach geograficznych, w których działa Grupa Asseco. Zacznę od Polski. Wcześniej jednak chciałbym skomentować prezentowane wzrosty – widzą Państwo 7% wzrost na całej sprzedaży w Grupie. Jak Państwo pamiętacie, w ubiegłym roku wzrosty były bardziej dynamiczne, ponad 20%, natomiast wówczas mówiliśmy o dużym wpływie różnic kursowych na te wzrosty. Akurat w tym kwartale różnice kursowe działają in minus, w związku z czym te wzrosty są mniej dynamiczne. Efekt ten jest widoczny w segmentach Formula System i Asseco International, które są narażone na różnice kursowe. Natomiast porównaliśmy wzrosty organiczne w kursach stałych i są one na takim samym poziomie procentowym, jak w I kwartale 2022 roku, czyli tak naprawdę biznesowo rośniemy w podobnym tempie.

Na rynku polskim wzrost sprzedaży wyniósł 12%. Nie był on obciążony różnicami kursowymi. Jest to w pełni organiczny wzrost, ponieważ nie było w tym czasie realizowanych w Polsce akwizycji. Zwracamy uwagę na obszary, które rosły najszybciej: bankowość i finanse, opieka zdrowotna, energetyka i telekomunikacja. Cieszymy się z tego, co dzieje się w sektorze publicznym, ponieważ od wielu kwartałów sygnalizujemy, że ta część Asseco w Polsce radzi sobie bardzo dobrze z uwagi na duże, wieloletnie projekty, które realizujemy dla sektora publicznego. Cieszy nas też dwucyfrowy wzrost sprzedaży w Asseco Data Systems i Asseco Cloud.

Jeśli chodzi o Formula Systems, to mamy 7% wzrost sprzedaży. Tutaj wpływ różnic kursowych widać najbardziej, ponieważ w ubiegłym roku około 50% pokazywanego wzrostu wynikało z różnic kursowych. Teraz to działa w drugą stronę i ten 7% wzrost należy uznać za bardzo dobry wynik. Komentarz jest jeden – wszystkie spółki w Formula Systems radzą sobie bardzo dobrze. To wszystko wspierane jest akwizycjami, które miały miejsce w ubiegłym roku. Wysoki jest też udział powtarzalnych przychodów. Jesteśmy bardzo zadowoleni z tej części Grupy Asseco.

W segmencie Asseco International mamy 5% wzrost sprzedaży. Jest to zasługą m.in. bardzo dobrze radzącego sobie od wielu kwartałów obszaru ERP, czyli Grupy Asseco Enterprise Solutions oraz działającego na Bałkanach Asseco South Eastern Europe, które zwiększyło skalę działania we wszystkich segmentach, w których funkcjonuje.

Na tym slajdzie prezentujemy Państwu dywersyfikację sektorową – tutaj nie ma wielkich zmian: w I kwartale 44% przychodów pochodziło z sektora przedsiębiorstw, 33% z bankowości i finansów, pozostałe 23% to przychody z instytucji publicznych. Na wykresie widać solidne wzrosty we wszystkich sektorach na przestrzeni ostatnich 5 lat.

Prezentując poszczególne sektory, zacznę od bankowości i finansów. Na całej Grupie mamy 7% wzrost sprzedaży – przekroczyliśmy 1,4 mld zł. Najszybciej rósł segment polski, najwolniej Formula Systems. Formula ma największy udział w poszczególnych sektorach, rosła zawsze najszybciej. W tym kwartale, ze względu na różnice kursowe, ta dynamika jest nieco mniejsza – w bankowości i finansach zanotowała 3% wzrost. Cieszy nas umacniająca się pozycja Sapiensa jako wiodącego, globalnego producenta oprogramowania dla sektora ubezpieczeń. Sapiens powrócił na ścieżkę wzrostów na rynku amerykańskim – pozyskał kilkunastu klientów. Rozwija się też bardzo dobrze w Europie – 52% sprzedaży Sapiensa pochodzi z rynku europejskiego, czyli też bardzo duży udział z tej części świata.

W przypadku Asseco International mamy największy wzrost – 19%. Podkreślamy tu rolę holdingu Asseco South Eastern Europe i wszystkich spółek, które działają w tym regionie. Bardzo dobre wyniki sprzedażowe odnotowało też Asseco PST, czyli nasza spółka portugalska, działająca głównie portugalskojęzycznych krajach Afryki.

W sektorze bankowości i finansów w Polsce przekroczyliśmy 125 mln zł sprzedaży. Był to 14%, czysty, organiczny, nieobarczony różnicami kursowymi wzrost. W bankowości realizujemy 3 duże wdrożenia systemu core'owego w bankach komercyjnych. Cały czas wdramy rozwiązanie chmurowe dla mniejszych banków, głównie dla sektora spółdzielczego. Bardzo dobrze radzi sobie nasz pion zajmujący się rozwiązaniami dla rynku kapitałowego, czyli głównie dla biur maklerskich. Czynimy również wiele wysiłków, żeby sprzedawać nasze rozwiązania również na rynkach zagranicznych.

W sektorze przedsiębiorstw na całej Grupie mamy 5% wzrost, blisko 1,9 mld zł sprzedaży. Jeśli chodzi o Formułę, mamy wzrost o 6% i przekroczone 1,3 mld zł sprzedaży. Głównymi graczami w Formuli, którzy działają na rynku przedsiębiorstw, są Matrix IT i Magic Software oraz nieco mniejsza spółka Insync Staffing, która zajmuje się głównie body leasingiem. Wszystkie te spółki miały bardzo dobry kwartał.

W Asseco International sprzedaż jest na zbliżonym poziomie jak w ubiegłym roku. Cieszy nas dwucyfrowe tempo wzrostu przychodów w sprzedającej rozwiązania ERP Grupie Asseco Enterprise Solutions. W Asseco South Eastern Europe ta część, która działa dla przedsiębiorstw też dobrze sobie radziła. Sygnalizujemy tutaj brak przychodów z duńskich spółek, ponieważ w IV kwartale ubiegłego roku, w samej końcówce roku, sprzedaliśmy nasze duńskie biznesy. Tych przychodów w tej chwili już nie konsolidujemy – w sektorze przedsiębiorstw było to 13 mln zł. Gdybyśmy to dodali do przychodów, to moglibyśmy pokazać wzrost na całym segmencie Asseco International.

W Asseco Poland odnotowaliśmy bardzo dynamiczny, bo niemal 30% wzrost sprzedaży, która ukształtowała się na poziomie 112 mln zł. Podkreślamy tu przede wszystkim sektor energetyki, ponieważ mieliśmy w nim ok. 40% wzrost sprzedaży. Wysoka dynamika wynika głównie z projektów związanych ze zmianami regulacji na rynku energetycznym, takich jak tarcza solidarnościowa. Dobrze radzi sobie również pion telekomunikacji w Asseco Poland i wspomniana już wcześniej spółka Asseco Data Systems.

Ostatni z sektorów – sektor instytucji publicznych, w którym mamy 10% wzrost w całej Grupie i ponad 1 mld zł sprzedaży. Najszybciej rosła Formuła, głównie za sprawą Matrix'a. Matrix IT jest głównym graczem w Izraelu, jeśli chodzi o projekty rządowe i projekty dla opieki zdrowotnej. Magic Software jest również obecny w tym sektorze. Jego udział jest znacznie mniejszy, ale notuje dynamiczne wzrosty sprzedaży.

W Asseco International mamy 5% spadek przychodów, które wyniosły 148 mln zł. Efekt sprzedaży duńskich spółek jest w tym przypadku jest jeszcze większy niż w sektorze przedsiębiorstw, ponieważ w I kwartale 2022 roku te spółki miały 26 mln zł sprzedaży. Gdybyśmy to uwzględnili, to mielibyśmy nawet dwucyfrowe wzrosty. Także nic złego się tutaj nie dzieje. Wszystkie spółki działające w sektorze publicznym radzą sobie dobrze, aczkolwiek cały czas sytuacja w Republice Czeskiej i Słowackiej nie jest stabilna, o czym mówiliśmy też w poprzednich kwartałach. Na pewno w tym sektorze mogłoby być lepiej, ale niestety nie mamy wpływu na sytuację polityczną w tych krajach.

W Asseco Poland mamy bardzo dobry kwartał, 4% wzrost. Pamiętajmy tu o wysokiej bazie, ponieważ od wielu kwartałów sektor publiczny w Polsce rozwija się bardzo dobrze i te wyniki od jakiegoś czasu są na bardzo wysokim poziomie, więc coraz trudniej o spektakularne wzrosty. 220 mln zł, które wypracowaliśmy w I kwartale, to bardzo dobry wynik, generowany przede wszystkim projektami dla administracji centralnej. Bardzo dobry kwartał zanotował też nasz pion opieki zdrowotnej.

Jeśli chodzi o akwizycje, to w I kwartale dołączyła do nas jedna spółka z Izraela o nazwie Zebra Technologies, kupiona przez Matrix'a. Jest to spółka dystrybucyjna, ale mająca też w swojej ofercie usługi dodane związane z cyber security, zarządzaniem sieciami, consultingiem i szkoleniami. Kupiliśmy w tej spółce 70%. Zapłaciliśmy ok. 100 mln zł (po przeliczeniu, ponieważ płaciliśmy oczywiście w innej walucie). Jest to kolejny kamyczek dołożony do rozwoju Matrix'a. Matrix jest bardzo aktywną spółką, jeśli chodzi o akwizycje. Zwykle, w ciągu kwartału, było ich nawet więcej. W tym roku zrealizowana została akurat jedna, ale na pewno w kolejnych kwartałach pojawią się inne.

Ostatni slajd z mojej części prezentacji pokazuje portfel zamówień do na 2023 rok. Proponuję nie skupiać się na prawej części, gdzie pokazujemy kursy zmienne, ponieważ ten rozdźwięk pomiędzy kursami z I kwartału ubiegłego roku a kursami z tego roku jest naprawdę bardzo duży i ktoś może powiedzieć, że backlog jest płaski, bardzo porównywalny z tym, co pokazywaliśmy rok temu.

Skupmy się proszę na lewej części slajdu, gdzie pokazujemy backlog w kursach stałych. Rozbite jest to na segmenty. W Asseco Poland mamy bardzo solidny, 13%, wzrost backlogu. W Asseco International mamy 9% wzrost w porównaniu do backlogu, który pokazywaliśmy rok temu. Komentarza wymaga Formuła Systems, ponieważ ktoś może powiedzieć, że to tylko 2%. Pamiętajmy jednak o dwóch efektach: po pierwsze Matrix IT sprzedał jedną ze swoich spółek i ona w I kwartale 2022 roku wносиła do przychodów blisko 50 mln zł, więc teraz tego nie ma, a po drugie (co już sygnalizowaliśmy podczas konferencji za 2022 roku), od jakiegoś czasu mamy nowego CFO w Matrix'ie i on nieco zmienił metodologię określania backlogu. Patrzy bardziej konserwatywnie. W Matrix'ie mamy umowy ramowe, które mają określone tylko ramy, stawki i są realizowane na zasadzie time & material. Historycznie patrząc,

wiele przychodów z tych umów było generowanych. CFO Matrix'a nie uznaje tego za backlog, ponieważ dla niego nie jest to podpisane. Jest to po prostu zmiana metodologii na bardziej konserwatywną. Na rynku izraelskim nic złego się nie dzieje. Wszystkie spółki radzą sobie bardzo dobrze i mamy nadzieję, że ten trend będzie kontynuowany. Prezentowany backlog pozwala nam z optymizmem patrzeć na pozostałą część roku, chociaż oczywiście obserwujemy zmienne otoczenie biznesowe i z wielu ryzyk zdajemy sobie sprawę. Musimy brać je pod uwagę i monitorować.

To wszystko z mojej strony. Bardzo dziękuję i oddaję głos Karolinie.

Karolina Rzońca-Bajorek – Wiceprezes Zarządu, CFO Asseco Poland (KR-B)

Dzień dobry. W rachunku wyników to, o czym Marek już wspomniał, 7% wzrost przychodów. Gdybyśmy ten wzrost rozbili na źródła, to w tym roku 116% tego wzrostu to wzrost organiczny, kolejne 13% to wzrost z tytułu akwizycji, natomiast ujemny efekt, o którym mówił Marek, to 29% na minusie z tytułu różnic kursowych. Pochodzą one głównie z segmentu Formula Systems i wynikają z tego, że na parze walut NIS/USD pojawiły się ujemne efekty. Mówiąc o tym co poniżej przychodów, zysk z działalności operacyjnej 398 mln zł, 3% wzrost – są to wyniki, jakich się spodziewaliśmy i bliskie konsensusu. Rentowność wyniosła 9,2% vs. 9,6% w porównywalnym okresie – to także jest zgodne z naszymi oczekiwaniami na ten rok. Spodziewam się, że I kwartał 2023 roku dużo obrazuje, jeśli chodzi o wygląd całego roku i jak już wspomniałam, jest to spójne z naszymi oczekiwaniami. Faktycznie zauważamy stabilizację, jeśli chodzi o wzrost kosztów i dynamiki zdecydowanie mniejsze niż w porównywalnych okresach. Dlatego wydaje się, że te „nożyce” zdają się nie być już tak bardzo szerokie jak w poprzednim roku. Widać to zwłaszcza na rynkach bardziej rozwiniętych, czyli w Stanach Zjednoczonych, Izraelu – tam zdecydowanie jest wyhamowanie, jeśli chodzi o wzrost kosztów wynagrodzeń i stabilizacja lub nawet delikatny spadek, jeśli chodzi o średnie wynagrodzenie w kursach stałych. Są to dobre prognozy, jeśli chodzi o zarządzanie stroną kosztową, która była wyzwaniem w całym ubiegłym roku. Wciąż obserwujemy bardziej dynamiczny wzrost kosztów na poziomie Asseco International i w Asseco Poland, natomiast – tak jak się spodziewaliśmy – Europa Centralna i Europa Południowo-Wschodnia to są miejsca, w których rynek pracy nie spowalnia tak bardzo jak za oceanem czy w Izraelu.

Właściwie nie ma w tym kwartale wpływu zdarzeń jednorazowych powyżej EBIT-u. Można powiedzieć, że są to takie liczby mocno typowe. Natomiast jeśli chodzi o wpływ zdarzeń jednorazowych poniżej EBIT-u, to właściwie jedyne, na które można zwrócić uwagę to efekt hiperinflacji. Jest to temat związany z Grupą Asseco South Eastern Europe i działalnością tej Grupy w Turcji. Tutaj jest dodatni efekt blisko 10 mln zł. Należy jednak pamiętać, że w Asseco South Eastern Europe ten dodatni efekt jest zrównoważony tym, co się dzieje na lirze tureckiej. Mamy tam negatywne efekty na transakcjach walutowych, stąd – jak Państwo popatrzą na wyniki rok do roku – to na tych transakcjach walutowych w I kwartale ubiegłego roku mieliśmy odnotowany istotny plus, bo prawie 9 mln zł, natomiast w I kwartale 2023 roku jest wpływ ujemny, pochodzący głównie z Asseco South Eastern Europe i Formuli, wynoszący ponad 3 mln zł in minus. Natomiast warto zauważyć, że mimo istotnego zadłużenia w Formuli, koszty odsetek są pod kontrolą, na bardzo podobnym poziomie w tym i porównywalnym okresie. Koszty odsetek w Formuli urosły, natomiast w związku z tym, że część spółek w Grupie ma pozytywny net cash i lokuje środki na różnych instrumentach, to jest też dodatni wynik na odsetkach i generalnie bardzo podobne liczby rok do roku. Na poziomie Grupy stabilnie wygląda też efektywna stawka podatkowa – jesteśmy delikatnie powyżej 22% i jest to zgodne z tym, co budżetowaliśmy. Tak jak Marek wspomniał, kwartał kończymy płaskim zyskiem netto dla akcjonariuszy jednostki

dominującej. Na poziomie raportowanym, IFRS-owym mamy 108,1 mln zł vs. 107,6 mln zł w porównywalnym kwartale ubiegłego roku.

W poszczególnych spółkach odnotowaliśmy bardzo zadowalające wyniki. W Asseco Poland przychody rok do roku wzrosły głównie z uwagi na bankowość, obszar zdrowia i obszar energetyczny, w którym jesteśmy beneficjentem zmian prawnych. Przykładowo tarcza solidarnościowa dała istotny impuls do wzrostu w tym obszarze energetyki. Na poziomie zysku operacyjnego non-IFRS delikatny wzrost i kontrybucja też wyższa rok do roku. Jesteśmy zadowoleni z wyników Asseco Poland. Asseco Data Systems wygląda stabilnie rok do roku jeśli chodzi o EBIT i bardzo podobnie jeśli chodzi o zysk netto. Tutaj widać dobre wyniki obszaru usług zaufania, czyli cykliczność w podpisie elektronicznym. Dają o sobie znać 2-letnie odnowienia podpisu, które właśnie w tym kwartale miały miejsce. Natomiast na linii „Pozostałe spółki i korekty konsolidacyjne” widać, że na poziomie EBIT-u non-IFRS mamy spadek, natomiast nie ekstrapolowałabym tego na cały rok. Delikatnie gorsze od spodziewanych wyniki wypracowały te mniejsze spółki typu ComCERT, DahliaMatic, natomiast bardzo przyzwoicie radzi sobie Asseco Cloud. Zrobiliśmy jedną korektę konsolidacyjną dotyczącą tematów podatkowych (VAT). Jest ona ujmowana powyżej wyniku operacyjnego na 2,5 mln zł, stąd efekt netto jest bliski zeru na tej linii.

Jeśli chodzi o Formułę, to najlepszy w historii kwartał zanotował Matrix IT. Marek już wspominał o tym, że tam wszystko rośnie, odbudowuje się sytuacja w bankowości w Stanach, więc jesteśmy bardzo zadowoleni z tych liczb. W Magic’u sytuacja wygląda stabilnie i myślę, że tak będzie wyglądał cały rok. Bardzo dobre wyniki i dobre prognozyki na przyszłość mamy w przypadku Sapiensa. Widzimy, że ta spółka poprawiła rentowność. Jest to skutkiem powziętych w zeszłym roku działań restrukturyzacyjnych, których efekty już dziś widzimy. Spółka przeniosła jeszcze większą część produkcji do off-shore’u – mają wskaźnik wynoszący już ponad 51%. Zatrudniają pracowników w regionach takich jak Europa Centralna (zaliczają tu też Polskę), ale przede wszystkim w Indiach. Powrót z produkcją do Indii powoduje, że średnie wynagrodzenie w Sapiensie rok do roku spada. Natomiast to, co nas bardzo cieszy, to fakt, że Sapiens’owi udało się zakontraktować ponad 47 mln USD u nowych klientów (ponad 30 mln USD pochodzi ze Stanów Zjednoczonych). Pamięając, że w zeszłym roku właściwie całość wzrostów pochodziła z Europy, wygląda na to, że Sapiens powrócił na ścieżkę wzrostu także w Stanach Zjednoczonych.

W segmencie Asseco International bardzo dobre wyniki mamy w obszarze ERP, który konsolidowany jest w ramach rynku środkowoeuropejskiego. Tworzą go nasze spółki Asseco Solutions i Asseco Business Solutions. Ciągłe jeszcze pod pewną presją jest segment instytucji publicznych w Asseco Central Europe ze względu na zmiany rządów na Słowacji i w Czechach. Mamy pewne wyzwania na projektach publicznych, natomiast też z optymizmem patrzymy w przyszłość. Rynek Europy Południowo-Wschodniej, czyli nasza Grupa Asseco South Eastern Europe – wzrosty są we wszystkich trzech segmentach. Mamy delikatną zadyszkę, jeśli chodzi o e-commerce w Turcji, co myślę, że Asseco South Eastern Europe komentowało podczas swojej konferencji. Na rynku zachodnioeuropejskim sytuacja jest stabilna. Spadek przychodów jest wynikiem sprzedaży spółek duńskich i troszkę gorszej sprzedaży w Asseco Spain na działalności hurtowej, która generuje dużo przychodów, natomiast nie przekłada się znacząco na naszą rentowność. Nie martwiłabym się tym spadkiem przychodów.

Wskaźnik konwersji gotówki na poziomie Grupy kształtuje się na bezpiecznym poziomie 73%. W Państwa raportach analitycznych też przebiły się komentarze a propos cash’owości Asseco Poland – ten segment rzeczywiście ma wskaźnik konwersji gotówki niższy niż nasz benchmark, natomiast informowaliśmy o tym, że jeszcze I kwartał tego roku będzie podlegał takim trendom i takiego wskaźnika się spodziewaliśmy. Trzeba jednak pamiętać, że mamy bardzo istotne kwoty rozpoznane jako tzw. aktywa z tytułu umów z klientami, czyli na kontraktach

długoterminowych u naszych kluczowych głównie z obszaru administracji publicznej, więc bardzo bezpieczne należności, które scash'ujemy w II i III kwartale tego roku. Mówię tu o poziomie 150-200 mln zł, które będzie podlegało wyfakturowaniu w II kwartale i scash'owaniu w III kwartale, więc tutaj nie ma powodów, aby się o tę cash'owość Asseco Poland martwić. Podobnie jest w przypadku Asseco Data Systems – kilka projektów publicznych, w tym projekty infrastrukturalne, które mają tę naturę, że cash'owanie należności jest pod koniec projektu. To tylko pokazuje, że żeby dostarczać istotne wartości do segmentu publicznego, trzeba mieć tzw. capacity. Zarówno Asseco Poland jak i Asseco Data Systems to capacity mają, więc nie ma się czym martwić. Jeśli chodzi o cash'owość w segmencie Asseco International, to widzimy efekty pochodzące z Asseco Central Europe, gdzie też mamy kontrakty publiczne, czyli raczej bezpieczne należności. W segmencie Formula Systems troszkę niższa niż benchmark'owa cash'owość głównie w Matrix IT, czyli te dynamiczne wzrosty i efekt spłaty dużego wolumenu zobowiązań w Matrix'ie w I kwartale tego roku obniżyły nieco tę cash'owość.

Nasza sytuacja płynnościowa pozostaje stabilna. W całej Grupie mamy ponad 3 mld zł środków pieniężnych i gotówkę netto w każdym segmencie. W segmencie Asseco Poland tych środków pieniężnych jest ponad 0,5 mld zł i jak Państwo widzą praktycznie nie ma zadłużenia, raczej efekty accounting'owe na linii leasingu. Jesteśmy oczywiście przed wypłatą dywidendy, natomiast sytuacja jest bardzo stabilna i liczę na to, że dzięki temu, że ten cash flow w Asseco Poland poprawi się w II i III kwartale, to odbudujemy podobne stany po wypłacie dywidendy. To wszystko z mojej strony.

AW:

Dziękuję Karolinie i Markowi. Przejdziemy teraz do sesji pytań i odpowiedzi. Mamy na razie jedno pytanie na czacie, z sali na razie nie ma pytań. Zachęcam Państwa do zadawania pytań, chyba że wszystko już wyjaśniliśmy w trakcie prezentacji.

Inwestor 1:

Czy obecna cena rynkowa byłaby dla Was satysfakcjonująca w scenariuszu skupu akcji własnych?

KR-B:

Myślę, że jest za wcześnie na ten moment, żeby mówić o cenie w przypadku skupu. Jesteśmy dopiero przed decyzją Walnego Zgromadzenia, więc obawiam się, że jest to pytanie, które dzisiaj pozostanie bez odpowiedzi.

AW:

Należy pamiętać o tym, że zwołaliśmy Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie w sprawie uchwalenia możliwości przeprowadzenia skupu akcji własnych. Zobaczymy po tym spotkaniu jaka będzie decyzja akcjonariuszy. Póki co analizujemy ten temat. Podchodzimy do tego rozwiązania jako do wariantu, który jest potrzebny, aby zabezpieczyć rozwój firmy, również w sytuacjach nadzwyczajnych, które wystąpiły w ostatnim czasie. Uznaliśmy, że warto jest taki program mieć. Jeżeli zdecydujemy się go realizować, to wtedy zobaczymy jaka będzie cena. W pierwszej kolejności musimy uzyskać na Walnym Zgromadzeniu akceptację naszych akcjonariuszy na skup akcji własnych.

Inwestor 1:

Czy mówiąc, że „pierwszy kwartał dużo pokazuje, jeśli chodzi o obraz całego roku” macie bardziej na myśli nominalne rezultaty czy ich dynamikę rok do roku?

KR-B:

Myślę, że i to i to. Jeśli chodzi o dynamiki, to one w dużej mierze wynikają z wahań kursów walut, więc jest to oczywiście w naturalny sposób trudniejsze do przewidzenia. Natomiast – tak jak powiedział Marek – jeśli chodzi o wzrosty organiczne, to są one rok do roku bardzo podobne. W związku z tym dzisiaj nie widzimy sygnałów, które by powodowały, że o całym roku nie myślelibyśmy w ten sposób.

AW:

Dziękuję. Nie widzę kolejnych pytań. Nie wiem, czy wynika to z tego, że wyczerpaliśmy dzisiaj w naszej prezentacji wszystkie tematy, które byłyby interesujące dla naszych analityków i akcjonariuszy. Zaczekamy może chwilę na dodatkowe pytania. Damy jeszcze Państwu szansę na to, żeby można je było zadać. Ze swojej strony chciałbym poruszyć kwestię, o której nie mówiliśmy komentując I kwartał – powiem o sporcie, który wspieramy. Chcemy się pochwalić, że w tym roku zespół, który wspieramy, czyli Asseco Resovia, zajął trzecie miejsce w PlusLidze. Patrząc się na to, że dwa pierwsze zespoły wygrały Ligę Europejską, można powiedzieć, że jesteśmy trzecim zespołem w Europie. Cieszymy się, że w takich obszarach, jak wsparcie sportu, również odnosimy sukcesy.

Próbuję przedłużyć, żeby spłynęły kolejne pytania, ale tych pytań więcej nie ma. W związku z tym możemy chyba uznać, że wyczerpaliśmy wszystkie tematy, które były interesujące w tym kwartale. Ostatnie spotkanie mieliśmy miesiąc temu i zaprezentowaliśmy dużo informacji. Uczestniczył w nim również Prezes Zarządu – Adam Góral. Mówiliśmy dosyć dużo na temat tego, co się dzieje, w związku z tym może wyczerpaliśmy już wszystkie tematy. Widzę, że mamy jednak jeszcze jedno pytanie.

Inwestor 2:

Jeśli I kwartał jest reprezentatywny dla Państwa oczekiwań dla całego roku, to czy znaczy to, że powinniśmy oczekiwać zarówno płaskich przychodów jak i zysku netto, czy zysk może wzrosnąć przez malejącą presję na koszty?

KR-B:

Wydaje się, że już wcześniej odpowiedziałam na to pytanie. Faktycznie, presja na koszty w miejscach typu Formula Systems czy częściowo w Asseco International zmała. Natomiast w Polsce wciąż jest to w okolicach 10% wzrostu rok do roku, w związku z czym ta dynamika spadku rentowności może spowolnić w ciągu tego roku. Czy wyniki będą płaskie rok do roku? Wydaje mi się dzisiaj, że – ceteris paribus – płaskie wyniki są celem minimum. Cały czas szukamy nowych celów akwizycyjnych, w związku z czym zakładam, że jakaś część wzrostu będzie pochodziła z nowych akwizycji, które być może zrealizujemy w II, III i IV kwartale. Mamy do czynienia z dość dynamiczną sytuacją makroekonomiczną i nie podajemy prognoz. Widzą Państwo po naszych backlog'ach, że te dynamiki są rzeczywiście minimalnie niższe, w związku z czym wydaje się, że taki cel do osiągnięcia – płaskie wyniki rok do roku – jest w naszym zasięgu. Co do wzrostów, to dołożymy wszelkich starań, żeby one się pojawiły, natomiast – pewnie też ze względu na sytuację na rynku walutowym – nie będą one takie jak w ubiegłym roku.

AW:

Bardzo dziękuję. Karolina wspomniała już o akwizycjach, których dotyczy kolejne pytanie. Cieszę się, że ono padło, ponieważ Marek zawsze na nie liczy.

Inwestor 3:

Jak wygląda pipeline M&A?

MP:

Już nawet w oczekiwaniu na pytania, chciałem opowiedzieć o tej kwestii, chociaż nikt o nią nie zapytał. Spodziewam się, że możecie Państwo zapytać o ten obszar, widząc, że tylko jedna akwizycja miała miejsce w Grupie w I kwartale, ale to akurat tak się złożyło. To absolutnie nie oznacza, że zwalniamy tempo, jeśli chodzi o akwizycje. Może staliśmy się bardziej „wybredni” – tak to dziwnie nazwę, ale prawda jest taka, że dzisiaj nie mamy jakiejś presji na akwizycje i szukamy podmiotów, które – z jednej strony – bardzo dobrze pasują do naszej strategii produktowo, kompetencyjnie czy geograficznie, z drugiej zaś cena za nie jest odpowiednia. Bardzo często kończymy rozmowy na etapie, gdy dochodzimy do ceny, bo też nie chcemy za wszelką cenę dokonywać tych akwizycji. Jak Państwo obserwowaliście nas w ostatnich latach, to rocznie w Grupie miało miejsce średnio po kilkanaście akwizycji i faktycznie ta jedna w I kwartale jest poniżej średniej. Te machina jednak nie zwalnia – analizujemy rynek, prowadzimy rozmowy. Nawet w tej chwili mamy w Polsce kilka otwartych projektów, prowadzimy rozmowy. Nie wiem jak one się skończą, chociażby z uwagi na to, co powiedziałem o wycenach, ale są to potencjalnie ciekawe projekty. Jest jeszcze za wcześnie, żeby ujawniać nazwy. Cały czas nad tym pracujemy. Próbujemy zachęcić ludzi w naszych spółkach z Grupy, żeby ten proces wspomagali najlepiej jak potrafią w tym sensie, żeby nam podpowiadali jeśli chodzi o rynki, na których działają, ponieważ oni najlepiej się tam poruszają. Wiedzą kto jest dobry, kto jest słabszy, kto jest konkurentem a kto jest partnerem. Dzięki temu zwiększył nam się pipeline, więc nawet tych wstępnych rozmów prowadzimy obecnie więcej niż to miało miejsce historycznie.

AW:

Bardzo dziękuję Marku. Otrzymaliśmy kolejne pytanie.

Inwestor 4:

W projekcie uchwały na Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie o buy back’u jest przewidziana procedura zakupu akcji po publicznym zaproszeniu od „zainteresowanych akcjonariuszy” po nie niższej cenie. Czy Asseco przewiduje wykorzystanie całej puli na buy back od razu (łącznie w publicznym zaproszeniu i dodatkowej opcji dla pozostałego budżetu)?

AW:

Mamy tu jest jeszcze drugie pytanie, które warto od razu zadać.

Inwestor 5:

Czy przewidują Państwo realizować buy back regularnie czy wyłącznie, gdy cena akcji będzie atrakcyjna? Czy można zakładać, że część skupionych akcji będzie umorzona, czy będą raczej wykorzystane w nadchodzących przejęciach?

KR-B:

Jeśli chodzi o to, jakim trybem będzie (jeżeli będzie) realizowany buy back, to nie ma takiej decyzji. W związku z czym, trudno jest jednoznacznie odpowiedzieć na to pytanie. Projekt uchwały Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia jest dość szeroki, dlatego, że próbujemy sobie, jako spółce, zapewnić mechanizm „na wszelki wypadek”. Dzisiaj rezerwujemy sobie pewne narzędzia, natomiast nie mamy powziętej decyzji o tym, że ten buy

back w ogóle będzie, a już na pewno na jakich warunkach i w jakim trybie. W związku z czym obawiam się, że te pytania są troszkę przedwczesne. Dlatego, dopiero po decyzji Walnego Zgromadzenia – jeżeli zrealizuje się jakiś scenariusz, który powodowałby po stronie Zarządu podjęcie decyzji o tym, że z tych narzędzi należy skorzystać – będziemy mogli wyjaśnić wszelkie motywatory i parametry. Natomiast dzisiaj jest to hipotetyzowanie.

AW:

Dokładnie, słowo „jeżeli” jest tutaj bardzo istotne. Zakładamy, że jeżeli będzie taka sytuacja, to wówczas będziemy podawać więcej szczegółów.

Inwestor 3:

Widźmy zwolnienia w IT w Polsce i za granicą – czy rozważacie takie ruchy żeby zoptymalizować koszty?

KR-B:

Na bieżąco bardzo mocno przyglądamy się naszym kosztom, obserwujemy efektywność naszych ludzi. Natomiast nie mamy dzisiaj dla Państwa takiego komunikatu, który gdzieś na rynku się pojawia w przypadku innych spółek, że my będziemy podejmować, czy mamy dziś już podjęte, decyzje o działaniach restrukturyzacyjnych. Wydaje się, że na dzisiaj ten pipeline po stronie zapotrzebowania na nasze usługi jest faktycznie na tyle duży, że doczyelowaliśmy w którymś momencie przy końcówce ubiegłego roku nasze zatrudnienie, choć można zobaczyć w wynikach kwartalnych, że ono jeszcze minimalnie wzrosło. Myślę, że dynamika tego przyrostu zatrudnienia będzie mniejsza, natomiast w wielu miejscach jesteśmy wciąż w trybie rekrutowania dodatkowych osób właśnie po to, żeby te projekty, które mamy dzisiaj zakontraktowane, dowieźć. Spodziewamy się, że w tym roku wydarzą się jeszcze jakieś dodatkowe tematy, że ten pipeline jeszcze się nadbuduje. W związku z tym – tak jak powiedziałam – na bieżąco, bardzo dokładnie, obserwujemy koszty. Prowadzimy regularny monitoring po to, żeby nic nam nie umknęło. Wydaje się, że nie ma dzisiaj potrzeby podejmowania drastycznych działań restrukturyzacyjnych, choć oglądamy koszty, takie general overhead, czyli koszty budynków, administracji. Patrząc na naszą specyfikę działalności i na to, że 80% naszych kosztów to są jednak koszty pracy, to jest to kluczowy komponent, na który musimy zwrócić dzisiaj uwagę i te koszty pracy staramy się tak dopasowywać do tego, co mamy w pipeline, żeby potencjalnie mieć jakiś element elastyczności. Stąd korzystamy na przykład z usług outsourcingu w jakiejś dziś nieistotnej skali, ale są to takie elementy, które powodują, że mamy narzędzia, którymi można zarządzić w przypadku, gdyby faktycznie po stronie przychodów pojawiło się spowolnienie. Natomiast dzisiaj żadne drastyczne ruchy ani jakieś decyzje nie zapadły, żeby te koszty zoptymalizować, poza takimi działaniami, które właśnie zostały podjęte w zeszłym roku na poziomie spółki Sapiens. Tam rzeczywiście podjęto decyzję o restrukturyzacji i przeniesiono część produkcji z powrotem do lokalizacji, w których zasoby są równie dobre, ale jednak troszkę tańsze.

AW:

Bardzo dziękuję Karolinie za tę odpowiedź. Dziękuję również za wszystkie odpowiedzi Markowi. Nie mamy więcej pytań. Zapraszamy Państwa do kontaktu z nami i z naszym działem relacji inwestorskich. Jeśli będą Państwo potrzebować jakichś informacji, zawsze jesteśmy do Państwa dyspozycji. Zapraszamy Państwa serdecznie na konferencję poświęconą wynikom za II kwartał za I półrocze 2023 roku. Do zobaczenia, do usłyszenia.

KR-B, MP:

Do widzenia.